

Заместитель мэра Лю уставился на Фэн Юя: "То, что сказал секретарь Чжан, правда?"

"Что тут врать? Эти бренды принадлежат мне. Изначально я просто хотел иметь электрический вентилятор, но в итоге создал бренд "Ветер и дождь". Я чувствовал, что японская AIWA - хороший бренд, поэтому я купил его и изменил на Aiwa. Я хотел создать мотоцикл для себя, но мотоцикл, который я произвел, стал популярным. В следующем году мои мотоциклы станут самой продаваемой маркой мотоциклов в Китае. Но я подумал, что это будет бессмысленно, когда я стану первым. Поэтому я начал производить седаны. Я также не ожидал, что главный архитектор посетит меня и похвалит. На самом деле, я сделал не так уж много".

Фэн Юй ответил "скромно", но указал на успех своих компаний. Он говорил заместителю мэра Лю, что может и способен хорошо управлять Цюаньчжудэ!

Но заместитель мэра Лю покачал головой: "Хотя все эти компании, о которых вы упомянули, преуспевают, мы сами можем создать сеть ресторанов. Нам не нужна ваша помощь".

"Мэр Лю, у Quanjude сейчас 6 филиалов, и все они расположены в Пекине. Как вы думаете, сколько времени пройдет, прежде чем Quanjude сможет открыть филиалы по всему Китаю и даже за границей?"

"У нас есть время. Поскольку мы преобразовали этот ресторан в компанию, у нас будут свои планы". ответил заместитель мэра Лю.

"А как насчет средств? Если вы собираетесь расширяться, вам нужно много средств. Город выделит средства или вы собираетесь получить банковский кредит? Сколько денег может выдать город и сколько кредитов вы можете получить в банках? Когда все это будет готово, как вы думаете, у вас еще есть возможность расширяться?"

"Почему бы и нет? Даже если у нас не так много средств, мы можем не спешить. Мы можем использовать прибыль компании для роста".

"Время. После реформ уровень жизни стремительно рос. Даже талоны на еду были устаревшими. Сейчас в Китае каждый день открываются рестораны, и каждый день закрываются.

Когда вы соберете достаточно средств, все хорошие места будут заняты. Как вы собираетесь расширяться? Месторасположение имеет решающее значение для ресторана".

Фэн Юй начал промывать мозги заместителю мэра Лю. Прежде чем заместитель мэра Лю успел ответить, Фэн Юй продолжил: "Вы должны понимать, что модель сетевых заведений - это модель западных стран, но знаете ли вы, что западные сетевые рестораны начинают открывать рестораны в Китае?"

"Вы говорите о западных ресторанах?"

Фэн Юй покачал головой: "Эти западные рестораны все еще не создали свои бренды. Я говорю о ресторанах быстрого питания, таких как Kentucky Fried Chicken и McDonald's. Проще говоря, это жареная во фритюре курица и гамбургеры".

"Я знаю об этих ресторанах. У нас в Пекине есть некоторые из них. Но их рестораны не большие".

"Но вы когда-нибудь думали об их прибыли? Поскольку это фастфуд и рестораны открыты 24

часа, продажи одного такого ресторана намного больше, чем у традиционного китайского ресторана, а себестоимость меньше в два раза. С такими высокими прибылями, как вы думаете, что будут делать эти компании? Не станут ли они расширять свою деятельность в Китае? Даже если им придется инвестировать огромную сумму, они также захотят захватить долю рынка. Кроме того, они также используют модель франчайзинга. Это означает, что им не нужен капитал. Франчайзи все равно придется платить им и быть ограниченным их политикой".

У KFC и McDonald's были интересные модели управления. Вы платите франчайзинговые взносы, и они помогают выбрать место, обучают персонал. Но вы должны выплачивать им часть денежной прибыли. Конечно, они обещают, что рестораны будут прибыльными, поскольку они сами выбирают места расположения ресторанов.

Эти две сети быстрого питания смогли быстро расшириться и стать одними из немногих ведущих международных ресторанов быстрого питания. Все это было сделано без необходимости открывать рестораны по всему миру.

Это была успешная модель, и ее можно повторить.

Конечно, у Quanjude есть свои секретные рецепты, и модель KFC и McDonald's не подходит. У них должен быть кто-то, кто будет жарить уток. Более надежной ставкой будет то, что рестораны, которые будут продавать жареных уток Quanjude, должны быть частью Quanjude Holdings, и Quanjude должна владеть большинством акций ресторанов!

Это будет как с кока-колой. Их рецепт является их главным секретом. Они утверждают, что никакие другие компании по производству напитков не смогут повторить вкус кока-колы.

"Вы хотите сказать, что эти гамбургерные могут повлиять на наш Куаньчжуд?" Заместитель мэра Лю почувствовал, что Фэн Юй шутит с ним. Это были два разных продукта. Он никогда не слышал, чтобы магазин, торгующий булочками, мог повлиять на магазин, торгующий пирожными!

"Не повлияет? Ты знаешь, что до KFC и McDonald's были и другие гамбургерные рестораны, и все они проиграли этим двум компаниям? Это из-за их модели сетевых ресторанов. Эти гамбургерные рестораны не могли расширяться так же быстро, как эти две компании. Тот, кто захватит долю рынка, станет окончательным победителем. В Пекине "Цюаньчжудэ" - единственный ресторан, где продают жареных уток?" Фэн Юй улыбнулся и спросил.

"Что ты имеешь в виду?"

"Я люблю жареных уток, но это не значит, что я должен выбрать Quanjude. Кажется, у Bianyifang более долгая история, чем у Quanjude? Как вы думаете, сможет ли Quanjude расшириться, если я вложу деньги в Bianyifang?"

"Ты угрожаешь мне! Но Bianyifang также является государственным предприятием!" гордо ответил заместитель мэра Лю.

Фэн Юй сделал небольшую паузу. Бяньифанг также является государственным предприятием? Но ведь должны быть и другие марки жареных уток.

"Нет, я просто констатирую факты. Даже если Bianyifang является государственным предприятием, есть и частные компании. McDonald's - хороший пример того, как подражатель побеждает создателя. Если говорить о средствах, то Куаньчжуд никак не может конкурировать со мной. Любой из моей компании стоит намного больше, чем Куанджуд.

Если я действительно хочу открыть бренд жареной утки, то даже у Бяньифань не будет шансов. Тебе решать, верить ли моим словам".

"Почему вы так уверены в своей победе? Нас поддерживает правительство Пекина".

"Мэр Лю, вы слышали о йогуртных напитках Лебайши? Раньше это был лучший бренд йогуртовых напитков в Китае. На пике популярности им принадлежало более 70% доли рынка. Но я владею некоторыми акциями конкурирующей компании, и теперь обе компании владеют одинаковой долей рынка. У Lebaishi осталось только 40% рынка. Мы также владеем 40%! О, компания, о которой я говорю, это Lehaha". ответил Фэн Юй.

Отец Чжан Ханя был удивлен. Он не знал, что Фэн Юй также был акционером Lehaha. Еще больше его шокировало то, как Фэн Юй разговаривал с заместителем мэра Лю. Фэн Юй говорил, что если вы не позволите мне инвестировать в Quanjude, то я остановлю расширение Quanjude!

"На йогуртовые напитки Lebaishi влияют их продукты "Энергия жизни". Какое отношение это имеет к вам?" Заместитель мэра Лю ухмыльнулся.

"Тогда знаешь ли ты, кто разоблачает эти поддельные продукты для здоровья? Что это за продукт, который захватил рынок этих товаров для здоровья?"

Заместитель мэра Лю сузил глаза: "Вы имеете какое-то отношение к этому инциденту?"

"Тот, кто разоблачил эти поддельные продукты, - это программа CCTV. Я тот, кто предоставил им всю информацию. Возможно, мэр Лю до сих пор не знает, что именно я организовал новогодний гала-ужин CCTV и являюсь спонсором этой программы. Я также являюсь спонсором гала-ужина в честь Весеннего фестиваля. Поэтому CCTV охотно помогает мне в этом. Медицинские препараты, пришедшие на смену поддельным, в настоящее время занимают 60% доли рынка. Это фармацевтическое предприятие города Бинг, и я владею частью акций". Фэн Юй указал на себя.

Заместитель мэра Лю глубоко вздохнул. Сколькими предприятиями владеет этот менеджер Фэн? Как получилось, что он владеет акциями компаний в стольких отраслях?

"Мэр Лю, интересно, слышали ли вы о предприятии "Супермаркет Тай Хуа"? Недавно оно было зарегистрировано в Пекине. Вскоре в компанию будет переведено более 150 миллионов долларов США, и она будет одновременно открывать супермаркеты в городах по всему Китаю. Я являюсь основным акционером этой компании. Мы можем объявить, что открыли штаб-квартиру в Пекине благодаря вам".

150 миллионов долларов США? Сколько налогов будет получено от этой компании? Масштабы этой компании огромны. Если он был тем, кто организовал эти инвестиции, то это будет огромным политическим достижением.

"Менеджер Фэн, мне нужно это обдумать". сказал заместитель мэра Лю.

"Хорошо. Я буду ждать ваших хороших новостей". Фэн Юй улыбнулся и поднял свой бокал.